

Checklist · Fit-check para Family Office

5 criterios + señales rojas + score de umbral

Cómo usar: completa cada criterio con datos honestos. El score total (0-5) te dice qué modelo evaluar primero. Los criterios están diseñados para forzar honestidad — si dudas si un criterio aplica realmente, considéralo ausente.

Los 5 criterios

1 · Patrimonio y complejidad estructural	
☐	Marca presente si: patrimonio total >\$5M Y al menos 3 entidades legales distintas (LLC, trust, corporation, partnership).
2 · Miembros familiares involucrados	
☐	Marca presente si: al menos 3 adultos con interés económico activo en el patrimonio familiar (no solo herederos pasivos futuros).
3 · Operating business activo	
☐	Marca presente si: familia mantiene control mayoritario o significativo en operating business que requiere coordinación con patrimonio personal.
4 · Horizonte multi-generacional real	
☐	Marca presente si: intención explícita y documentada de preservar patrimonio 3+ generaciones (no solo "dejar lo que sobre a hijos").
5 · Insatisfacción documentada con estructura actual	
☐	Marca presente si: puedes articular por escrito problemas concretos con costo específico causados por descoordinación entre asesores actuales.

Cómo interpretar el score

0-2 / 5	NO abrir family office. Estructura de asesores tradicionales bien coordinados es mejor opción. Reevaluar en 2-3 años si patrimonio o complejidad crece significativamente.
3 / 5	VFO apropiado. Chief Family Officer part-time + red de especialistas contratados. Costo \$150K-\$500K/año. Comenzar simple, escalar si demostrado valor.

4 / 5	MFO institucional apropiado. RFP formal a 3-5 firmas (Bessemer, Rockefeller, Northern Trust, Cerity, Ballentine). Blended fee típico 0.7-1.2% AUM.
5 / 5	SFO justificable si patrimonio >\$250M. Setup 12-18 meses con consultant especializado. Bajo \$250M patrimonio con 5/5 criterios: MFO sigue siendo mejor opción por costo.

Señales rojas que sobre-rulean el score

- Motivación de estatus dominante ("familias como la mía tienen uno") — pausa hasta clarificar propósito real.
- Conflictos familiares serios sin resolver — terapia familiar profesional antes de setup FO.
- Fundador micromanager sin capacidad demostrada de delegar — FO se convierte en burocracia consumida.
- Sin documentación escrita de valores familiares comunes — Family Mission Statement debe existir antes de FO.

El fit-check es honesto solo si aceptas los resultados. Score bajo significa que el mejor uso de tu tiempo y capital ahora es fortalecer coordinación de asesores existentes, no crear infraestructura formal. Reevaluar en 2-3 años es siempre apropiado — patrimonio y complejidad crecen.